CASH

Suplemento económico de
Página/12
Domingo 22 de febrero de 1998 Año 8 - N° 409

OLA DE COMPRAS Y FUSIONES EN LOS MEDIOS DE COMUNICACION

GUERRA DE MILLONES POR LA IMAGEN



Por Luis Lazzaro

Con un total de operaciones próximo a los 4000 millones de pesos, el área de las comunicaciones lideró la ola de compras y fusiones de empresas que sacudió buena parte de la economía nacional durante 1997 y que, en su conjunto, perforó la barrera de los 12.000 millones de pesos, con más de 140 adquisiciones protagonizadas en su mayoría por capitales extranjeros.

Proyecciones realizadas en base al relevamiento que efectúa el Centro de Estudios para la Producción (CEP), del Ministerio de Economía, revelan que las empresas de capital nacional realizaron compras por algo más de 2500 millones, pero vendieron por cifras superiores a los 8500 millones, contando a los capitales de origen norteamericano, español, británico y suizo como los principales animadores de la movida.

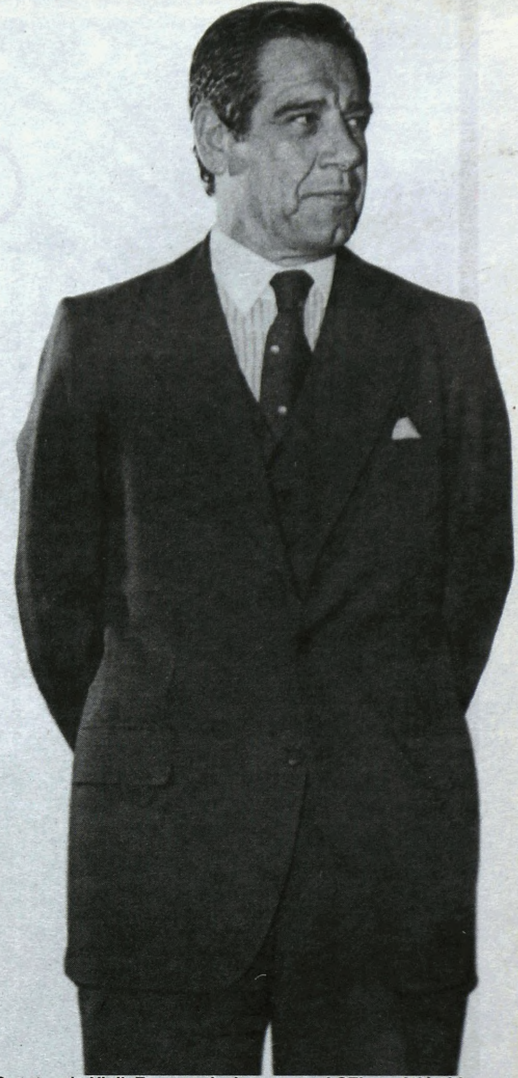
La controvertida adquisición del paquete de empresas de Alfredo Yabrán por parte del Exxel Group, en valores superiores a los 600 millones, cerró la cuenta de las adquisiciones estadounidenses por encima de los 4000 millones, en tanto que el conjunto de operaciones desplegadas sobre el sistema financiero por los bancos Bilbao-Vizcaya y Santander, sumadas a las compras de Repsol en el sector petroquímico, colocaron a los españoles en segundo término con cifras cercanas a los 3000 millones.

Pero la danza de los millones tuvo su plato fuerte en el rubro que lidera las tendencias internacionales de los últimos tiempos: las comunicaciones. El despliegue efectuado por el grupo inversor del Citicorp en Argentina, el CEI, colocó al consorcio encabezado por Ricardo Handley y Raúl Moneta en la cúspide de los compradores del año pasado, con un total cercano a los 2300 millones de pesos, de los cuales el 75% corresponde a la adquisición de sistemas de TV por cable y a su ingreso en el mundo editorial de la mano del grupo Vigil (Atlántida). Operación, esta última, que aún no fue concluida, por conflictos entre la familia Vigil y los socios minoritarios de Telefé.

Las operaciones sucesivas que llevaron al CEI a convertirse en partner privilegiado de Telefónica de Argentina (mediante el control del 50% de Cointel) y a consagrar una alianza estratégica con TISA (Telefónica Internacional) precipitaron un reacomodamiento en cadena de todo el mercado mediático. El año cerró con dos bandos bien diferenciados: el holding que ahora comparten el CEI-TISA con TCI, el Grupo Vigil y TYC por un lado y el multimedio *Clarín*, que también se vio embarcado en la vorágine de compras y ventas, por otro.

Para acceder al 50% de Cointel, el CEI desembolsó unos 420 millones de pesos, a los que sumarían otros 200 millones de concretar la adquisición de la mitad de Editorial Atlántida (que incluye participaciones en Canal 11 y Radio Continental). En tanto que para quedarse con el control de los sistemas de cable de Cablevisión-TCI, Mandeville y VCC, el 35% de TyC, los operadores del Citi debieron recolectar unos 2700 millones. Los deslizamientos en el cable obligaron a Clarín a recomprar parte de las acciones que el CEI disponía en su propio sistema –Multicanal– y lo forzaron a ingresar en la millonaria operación que la dupla CEI-TISA lanzó sobre VCC mediante una opción de compra por el 45% de la empresa que hasta entonces controlaba la telefónica norteamericana US West.

Compro: ***El despliegue del CEI colocó al consorcio encabezado por Ricardo Handley y Raúl Moneta en la cúspide de los compradores del año pasado.***



Constancio Vigil. En negociaciones con el CEI por Atlántida.

Estas dos operaciones, sumadas a la adquisición del ciento por ciento de otro sistema de cable (United International Argentina), que le insumió 88 millones de pesos, elevaron el total comprometido por el grupo *Clarín* para 1997 a la cifra de 670 millones. No obstante, la cuenta no incluye los desembolsos efectuados para ejercer el control de la mayoría accionaria de *Los Andes* de Mendoza (en sociedad con *La Nación*), ni los montos destinados a la compra del diario cordobés *La Voz del Interior*.

El mercado de la pantalla también se vio convulsionado en 1997 por la irrupción en escena de un curioso triángulo empresario que cuenta en sus vértices al Grupo Uno de Mendoza, a la empresa de medios fundada por el fallecido cubano anticastrista Jorge Mas Canosa y a Multicanal –de Clarín–, agrupados en Supercanal Holding, que destinó parte de los 765 millones de créditos otorgados por el grupo holandés ING Baring para adquirir dos importantes sistemas de cable del interior (UIH y Tescorp), así como radios y canales abiertos en la región cuyana y el diario *La República* (San Luis). Este conjunto de operaciones demandaron cerca de 390 millones de pesos, a los que habría que sumar la adquisición del 60% del sistema de televisión satelital TDH, por un monto que no trascendió, y la firma de intenciones de compra por *La Capital* de Rosario, por cifras que también se desconocen.

Las operaciones realizadas por el gigante norteamericano del cable Telecommunications International (TCI), que se desprendió de parte del paquete que poseía en Cablevisión y se quedó con el 70% del sistema platense Televisión Selectiva (del grupo Fascetto-Kraiselburd), la compra de la mayor productora de

Triángulo: ***El mercado de la pantalla también se vio convulsionado por la irrupción de un curioso triángulo empresario, cuyos vértices son Grupo Uno, Mastec y Multicanal***

Otro frente de conflicto

Los decretos del Ejecutivo autorizando al Comité Federal de Radiodifusión a licitar la frecuencia de ATC y dos nuevas ondas de aire en Córdoba y Rosario abrieron un nuevo capítulo de la disputa entre los dos grupos que pelean por el control del mercado de las telecomunicaciones. No es el primer intento del presidente Carlos Menem de privatizar el canal estatal, pero la oportunidad elegida abrió sospechas sobre la existencia de intenciones de "dirigir" el concurso hacia un ganador previsto de antemano. Por otra parte, el Gobierno se despachó con la sorpresa de incluir otras dos frecuencias en áreas "sensibles" a la disputa entre los grupos Clarín y CEI-Citicorp.

Las vinculaciones entre Raúl Moneta, principal socio local del CEI, y el presidente Menem son ampliamente conocidas. La privatización de ATC tiene una particularidad que la diferencia claramente de todas las anteriores: no cuenta con el consenso de las empresas del sector. Solamente el CEI, con su silencio, avaló la inesperada convocatoria. Con inusual virulencia, la Asociación de Telerradiodifusoras Argentinas (ATA) condenó el llamado, del cual dijo que "amenaza ser la punta del relanzamiento de un trasnochado proyecto de reparto de medios de comunicación, con fines de política partidista lucubrado por sectores del gobierno".

Sin retórica, ATA puso el eje en la mayor sospecha que existe sobre el incontenible crecimiento del CEI: ser la polea que garantice una estructura de formación de opinión favorable al menemismo para los tiempos del posmenemismo, que se inauguran con el cambio de gobierno en 1999.

ATA representa a las empresas de televisión del interior del país, pero cuenta con el firme respaldo del grupo Clarín. Desde el CEI, según cita la revista *Noticias* en su edición del 14 de febrero, responden que la presión ejercida contra la licitación del Comfer y la acusación que involucra las relaciones del grupo con el Gobierno son un intento de forzar una negociación por las acciones de Telefé en poder de los medios provinciales.

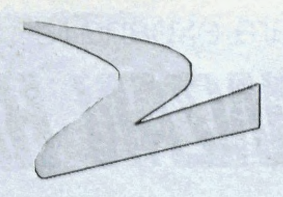
Córdoba y Rosario son, después de Capital y el Gran Buenos Aires, las plazas principales de disputa para los multimedios. En la primera, *Clarín* ya se posicionó con la compra de *La Voz del Interior*. En Rosario, sigue abierta la pelea por el diario *La Capital*, cuyo abultado endeudamiento dificulta la operación. El control de la frecuencia de ATC puede definir el dominio por la televisión abierta entre los dos grupos: Clarín con Canal 13, y el CEI con un pie en América 2 y otro en Telefé. Si la adjudicación de las tres ondas a licitar se resolviera en concursos maniatados, la guerra de los millones seguiría por otros medios.



Compras 1997

(en millones de pesos)

CEI-Citicorp	
18,3% de Cointel	620
35% de TyC	58
64% de Cablevisión	480
100% de Mandeville	535
55% de VCC	420
50% de E. Atlántida	200
Grupo Clarín	
22,5% de Multicanal	240
100% de UIA	88
45% de Fintelco/VCC	345
Supercanal Holding/ Grupo Uno	
100% de UIH	225
100% de Tescorp	95
20 a 100% TV Aconcagua y canales abiertos	58
100% Diario *La República*	10
Telefónica Internacional (TISA)	
8,3% de Cointel	240
0,2% de Cointel	6
TV Cisneros (Venezuela)	
90% Imagen Satelital	114
Grupo Prime Television (Australia)	
100% Canal 9	150



señales satelitales argentinas, Imagen Satelital (I-Sat), a manos de los venezolanos de Organización Cisneros y el desembarco australiano en Canal 9 mediante una transacción que dejó el 50% de la señal que poseía Alejandro Romay en manos del grupo Prime y el resto en poder de TyC-CEI, aportó otros 290 millones a la lista de compras del '97, disparando las cifras totales a un monto superior a los 3900 millones.

En términos de la procedencia de los capitales, una cuestión sensible al hablar de medios de comunicación, cerca de 3000 millones corresponden a estrategias de inversión orientadas por empresas extranjeras (CEI-TISA, TCI, Organización Cisneros, Grupo Prime TV), en tanto que el resto corresponde a las compras de *Clarín* y a la expansión de los capitaneados por el mendocino Daniel Vila (Grupo Uno) en sociedad con Lat Inc (Mas Canosa) y Multicanal.

La ecuación global coincide con las proporciones de la desnacionalización de empresas operada en el conjunto de la economía donde, de acuerdo con los datos del CEP, el 75% de las más de 140 empresas vendidas a lo largo de 1997 fue a parar a manos extranjeras.

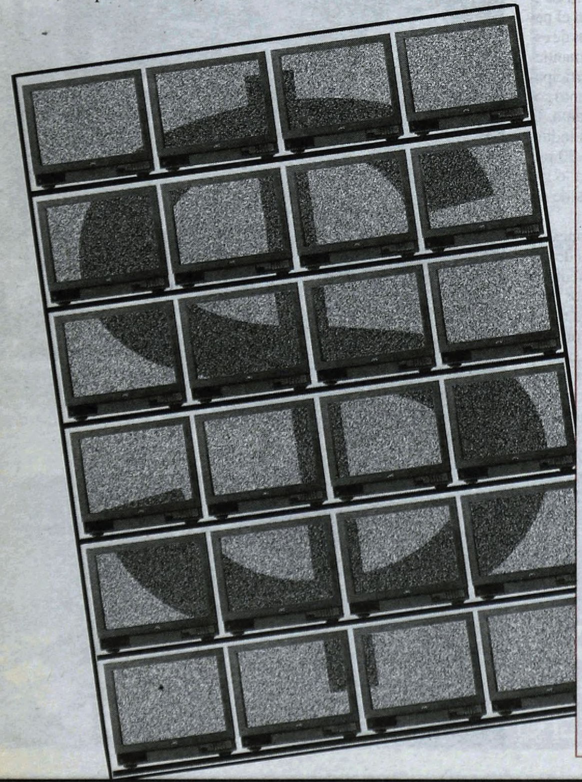
El flujo de compras y fusiones en el país, en alza desde que la globalización comenzó a derrumbar la influencia de los estados y las fronteras, se orientó en segundo término hacia el rubro de bancos y servicios financieros (2670 millones), colocando en tercer lugar la extracción y refinamiento de gas y petróleo (1760). El transporte, los alimentos y bebidas, el comercio y los químicos completan una lista que explica más del 80% de las inversiones.

Origen: *En términos de la procedencia de los capitales, cerca de 3000 millones corresponden a estrategias de inversión orientadas por empresas extranjeras.*

Los movimientos operados en los últimos meses en la estantería de las comunicaciones han determinado además que este sector no sólo encabece el ranking del '97, sino que domine el panorama de los reacomodamientos empresariales en los últimos seis años. En ese lapso, e incluyendo todos los rubros, se realizaron unas 450 operaciones por un valor total superior a los 21.000 millones de pesos. Cuatro de cada cinco empresas se despidieron, en ese período, de los colores celeste y blanco, si es que queda alguna camiseta en el mundo del gran capital.



Ricardo Handley, el ex puma convertido, a partir del Citicorp, en magnate de los medios.



Teléfonos que suenan en la Corte

Por Claudio Zlotnik

Desde hace un año, el negocio de las telecomunicaciones está atascado en la Justicia. El decreto por el cual el Gobierno dispuso, el último día de enero de 1997, el rebalanceo de las tarifas telefónicas fue el primer hilo de la telaraña judicial que se formó con el correr de los meses. Al día de hoy, los cuatro puntos que conforman lo más jugoso del sector: tarifas, el sistema de telefonía móvil PCS (Personal Communication Sistem), la prórroga de la exclusividad de Telefónica de Argentina y Telecom y los cargos por interconexión del servicio móvil con el básico en el interior del país, esperan su turno en la Corte Suprema de Justicia.

En verdad, la reestructuración tarifaria –que impuso aumentos del 57 por ciento en las llamadas locales y del 100 por ciento en los abonos básicos, rebajas en las comunicaciones interurbanas y en las internacionales y la eliminación de los pulsos libres –se puso en marcha sin la convalidación de la Corte. Pero los demás temas todavía no encontraron una salida definitiva. Tanto el Gobierno, a través de la Secretaría de Comunicaciones, como las telefónicas eligieron un bajo perfil para manifestar públicamente sus posiciones.

La extensión de la exclusividad de Telefónica y Telecom hasta noviembre del 2000 figura en el contrato de concesión, y su aprobación depende de que las empresas hayan cumplido con las pautas de inversiones y servicios prestados desde 1990. "Lo hemos hecho holgadamente", contestaron en Telefónica a **Cash**.

Sin embargo, la prórroga –que debió definirse hace tres meses y medio– quedó a consideración de la Corte después de diversas presentaciones judiciales que intentan interrumpir el monopolio telefónico. Uno de esos pedidos fue presentado por un abogado ligado a la empresa Impsat, del grupo Pescarmona, que ya compite con las licenciatarias en otros nichos de mercado, como en la explotación de Internet. "La vocación del Gobierno es que la competencia se abra lo más pronto posible, antes de noviembre del 2000", le aseguró una fuente de Comunicaciones a este suplemento. Por ahora, el titular de esa dependencia, Germán Kammerath, se negó a fundamentar su postura ante una audiencia pública, algo que reclama, por ejemplo, el defensor del Pueblo, Jorge Maiorano.

En el tema PCS, la cosa no pudo ser más embarazosa. La licitación del nuevo sistema de telefonía celular viene postergándose desde el año pasado. Para instrumentarlo, el Gobierno pensó en excluir del negocio a las empresas de telefonía básica. Pero Telefónica se sintió "discriminada" y protestó ante la Justicia. En el medio, el programa "Día D" difundió diálogos telefónicos que dejaban mal parados a la Secretaría de Comunicaciones y a la compañía AT&T que, tras el escándalo, anunció su paso al costado del negocio.

El negocio de los PCS, que en principio se prevé para Capital y Gran Buenos Aires, intenta captar al millón de usuarios de teléfonos celulares que existen en estas zonas. "Sería injusto quedarnos afuera. Nosotros participamos de la telefonía celular y el PCS no es más que una evolución tecnológica de ese sistema", dijeron en Telefónica. En realidad, tanto Telefónica cómo Telecom estarán habilitadas a intervenir en el negocio seis meses después de que se liciten las dos primeras licencias de PCS, a través de las bandas que el Gobierno ya les otorgó. Pero, según explicó el especialista Henoch Aguiar, estas bandas tienen menor capacidad que las otras. El sistema PCS permitirá comunicaciones más baratas que las que ahora se pagan en la telefonía celular. Por último, los cargos que la telefonía básica debe cargarle a la móvil por la utilización de la red se juega en el punto conocido en la jerga como de las "interconexiones", y que carga las facturas de los usuarios. "Lo más congruente sería que el Gobierno encuentre el equilibrio que beneficie al usuario, mediante un trámite transparente que reglamente el negocio telefónico de una manera definitiva", analizó Aguiar. La lógica del experto se basa en lo que muchos, a esta hora, creen será la salida a la trama: que las compañías junto con el Gobierno negocien soluciones a estos temas como un todo. Un rastro de esto lo dejaron Telefónica y la Secretaría de Comunicaciones cuando solicitaron a la Corte, en forma conjunta, una prórroga de 20 días para que falle en el tema PCS.

HIPERMERCADOS

Tienen poco margen para expandirse en la Capital y el

LOS HIPER AVANZAN HACIA EL I

Por Claudio Zlotnik

Las ventas por metro cuadrado de los súper e hipermercados están cayendo en la Capital. Ahora van en busca de nuevos mercados.

La imparable expansión de los súper e hipermercados tiene un costado no deseado para los empresarios: la facturación por metro cuadrado es cada vez menor. Esto –que significa que el sector está perdiendo en productividad– en la práctica se traduce en que, por ejemplo, la Capital Federal y los municipios más apetitosos del Conurbano ya no ofrecen más cabida a los híper. Estas zonas llegaron al límite de su rendimiento. Por eso, las grandes cadenas continuarán compitiendo en las provincias.

El año pasado pudo haber sido el último round de la pelea por ganar terreno en la Capital y en el primer cordón del Gran Buenos Aires. Sólo en el conurbano bonaerense, el último año la cantidad de metros cuadrados construidos creció un 28 por ciento, de 455 mil a 582 mil. Y el número de locales aumentó de 165 a 183. Mientras, las ventas treparon sólo el 7 por ciento, según computó la consultora CCR en base a números de la Cámara de Supermercados. Esto provocó que la facturación por metro cuadrado de los supermercados cayera un 11 por ciento (de 1271 a 1131 pesos) y la de los híper un 20 por ciento (de 928 a 745 pesos). La tendencia es similar a la del resto del mundo. En España, por caso, Carrefour, que allí opera bajo el nombre Pryca, vio descender su facturación por metro cuadrado de 802 a 500 dólares en los últimos cuatro años.

"Se vienen años de dura competencia. Me imagino un escenario con precios más bajos, vía reducción de costos fijos, y con cada vez más servicios para el cliente", supone Juan Mirenna, titular de la cámara que engloba al sector. A lo largo de 1997, los precios en los supermercados bajaron un 3,4 por ciento. Con las cadenas más importantes del mundo ya instaladas y con escaso espacio virgen, el dirigente no descarta que en lo que resta del año vuelvan a producirse cambios de mano. Este sector es otro de los que se va concentrando en poder de los extranjeros. Ya pasó con Disco, cuyo 25 por ciento pasó del grupo Velox al holandés Ahold. Y con el 75 por ciento del cordobés Libertad, que fue adquirido por la cadena francesa Casino en unos 200 millones de dólares. También se habla de la inminente venta de la rosarina Tigre a otro grupo poderoso, y no se acallan los rumores sobre el pase de Jumbo y de Makro a manos de cadenas internacionales.

Aun con la caída en picada de la facturación por metro cuadrado –bajaron casi un 30 por ciento en dos años, hasta un promedio de 906 pesos entre súper e hipermercados–, la Argentina es el país con mayores ventas por metro en América latina, triplicando las de México, Colombia y Brasil, y duplicando las de Chile. Pero, al mismo tiempo, la facturación del sector en relación al PBI es una de las peores marcas de la región, apenas el 5,5 por ciento, contra el 11,3 por ciento de Chile, el 7,1 de Colombia y el 6,8 del Brasil, si se incluyen los autoservicios, según los números de CCR. Es por eso que las grandes cadenas apuestan a continuar expandiéndose por estas tierras.

Norte, que el año pasado fue adquirida por el Exxel Group en 440 millones de dólares, fue la que más facturó por metro cuadrado en 1997: 1377 pesos, con el 11 por ciento del total de ventas, unos 1160 millones.

Carrefour, a su vez, lideró el ranking de facturación con 2097 millones de dólares, con el 19,9 por ciento del *market share*, seguido por Coto (1201 millones y el 11,4 por ciento del total). En el tercer lugar figuró Norte.

Pero si de expansión se trata, fue Disco el que más vio crecer su facturación el año pasado, el 25 por ciento, hasta los 1054 millones de dólares –el 10 por ciento del total–, sin contar sus últimas adquisiciones: la mendocina VEA, que vendió por 422 millones, y Su Supermercado, que contó 232 millones.

En cantidad de locales, Coto lleva la delantera con 40, a los que se suman 3 híper. Además, es el que más inauguró durante el año pasado: siete súper y un híper. Con 37 establecimientos le sigue Disco, que abrió dos durante el '97. Y continúa Norte, con 27 y también dos

Caída de la facturación por metro cuadrado en súper e hipermercados a través de los años

	1994	1995	1996	1997	1998*	2000*
Súper	1317	1323	1271	1131	988	798
Híper	1282	1140	928	745	535	470
Total	1290	1260	1056	906	703	635

* Estimado
Fuente: Cámara de Supermercados y consultora CCR.

Una opinión sobre la primarización del comercio exterior

OTRA VEZ LA MISMA HISTORIA

Por Naúm Minsburg *

De acuerdo con los datos macroeconómicos que el Ministerio de Economía elaborara para 1998 al presentar el Presupuesto, este año las exportaciones llegarían a 33.928 millones de dólares, mientras que las importaciones treparían a 39.337 millones. De cumplirse con tales objetivos –dudosos en cuanto a exportaciones se refieren–, el resultado sería un deficit comercial de nada menos que 5411 millones de dólares.

La crisis financiera internacional ha producido generalizadas devaluaciones, especialmente en los países asiáticos, y está provocando una baja de precios de exportación, a la que habrá que adicionar la disminución que se ha producido desde hace un tiempo en los valores de las 'commodities' (el caso del petróleo es el más indicativo, pues persiste a pesar de la posibilidad de un conflicto bélico con un importante productor como Irak). Todo ello constituye la actual tendencia a la deflación, la que, de producirse, tendría graves consecuencias para la economía argentina.

Durante el período 1990-97, las exportaciones duplicaron su valor, lo que implica un esfuerzo significativo. Pero, en el mismo lapso, las importaciones se multiplican por *siete veces y medio*.

¿Cuál ha sido el costo de este extraordinario incremento de las compras externas, cuyas cifras podrían ser mayores debido a los efectos la 'aduana paralela', las subfacturaciones y los precios subsidiados?

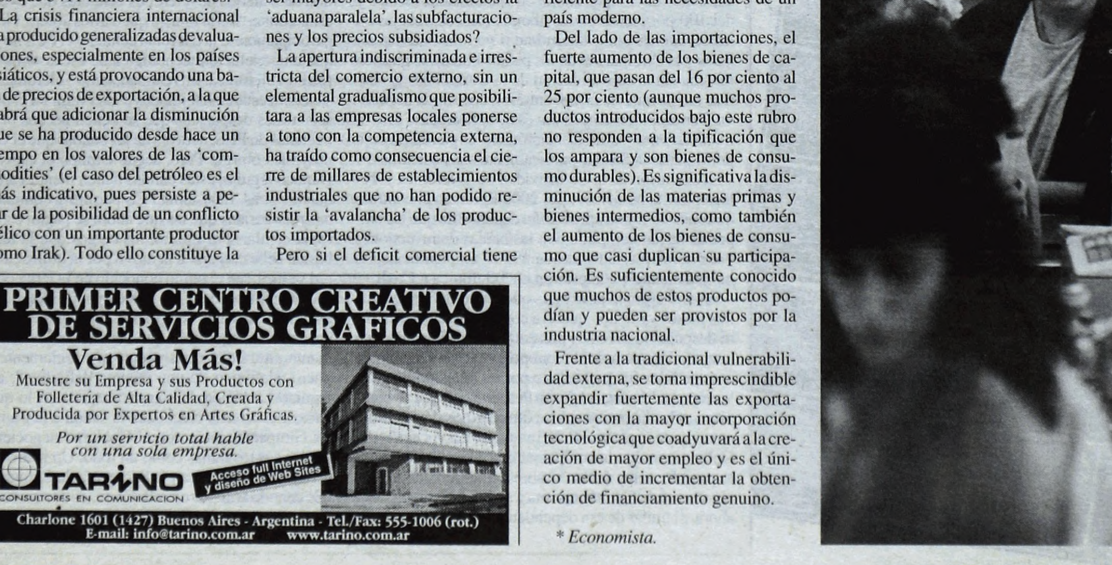
La apertura indiscriminada e irrestricta del comercio externo, sin un elemental gradualismo que posibilitara a las empresas locales ponerse a tono con la competencia externa, ha traído como consecuencia el cierre de millares de establecimientos industriales que no han podido resistir la 'avalancha' de los productos importados.

Pero si el deficit comercial tiene una gran importancia, también tiene una extraordinaria gravitación la composición de nuestro intercambio cada vez más 'primarizado'. Por el lado de las exportaciones, en el período analizado, los productos de escasa o ninguna elaboración mantienen, en general, la misma participación del orden del 70 por ciento sobre el total exportado. En tanto, la proporción de los productos industriales que gira en torno del 30 por ciento es importante pero no lo suficiente para las necesidades de un país moderno.

Del lado de las importaciones, el fuerte aumento de los bienes de capital, que pasan del 16 por ciento al 25 por ciento (aunque muchos productos introducidos bajo este rubro no responden a la tipificación que los ampara y son bienes de consumo durables). Es significativa la disminución de las materias primas y bienes intermedios, como también el aumento de los bienes de consumo que casi duplican su participación. Es suficientemente conocido que muchos de estos productos podían y pueden ser provistos por la industria nacional.

Frente a la tradicional vulnerabilidad externa, se torna imprescindible expandir fuertemente las exportaciones con la mayor incorporación tecnológica que coadyuvará a la creación de mayor empleo y es el único medio de incrementar la obtención de financiamiento genuino.

* *Economista.*



HIPERMERCADOS

Tienen poco margen para expandirse en la Capital y el Conurbano

LOS HIPER AVANZAN HACIA EL INTERIOR

Por Claudio Zlotnik

Las ventas por metro cuadrado de los súper e hipermercados están cayendo en la Capital. Ahora van en busca de nuevos mercados.

La imparable expansión de los súper e hipermercados tiene un costado no deseado para los empresarios: la facturación por metro cuadrado es cada vez menor. Esto –que significa que el sector está perdiendo en productividad– en la práctica se traduce en que, por ejemplo, la Capital Federal y los municipios más apetitosos del Conurbano ya no ofrecen más cabida a los híper. Estas zonas llegaron al límite de su rendimiento. Por eso, las grandes cadenas continuarán compitiendo en las provincias.

El año pasado pudo haber sido el último round de la pelea por ganar terreno en la Capital y en el primer cordón del Gran Buenos Aires. Sólo en el conurbano bonaerense, el último año la cantidad de metros cuadrados construidos creció un 28 por ciento, de 455 mil a 582 mil. Y el número de locales aumentó de 165 a 183. Mientras, las ventas treparon sólo el 7 por ciento, según computó la consultora CCR en base a números de la Cámara de Supermercados. Esto provocó que la facturación por metro cuadrado de los supermercados cayera un 11 por ciento (de 1271 a 1131 pesos) y la de los híper un 20 por ciento (de 928 a 745 pesos). La tendencia es similar a la del resto del mundo. En España, por caso, Carrefour, que allí opera bajo el nombre Pryca, vio descender su facturación por metro cuadrado de 802 a 500 dólares en los últimos cuatro años.

"Se vienen años de dura competencia. Me imagino un escenario con precios más bajos, vía reducción de costos fijos, y con cada vez más servicios para el cliente", supone Juan Mirenna, titular de la cámara que engloba al sector. A lo largo de 1997, los precios en los supermercados bajaron un 3,4 por ciento. Con las cadenas más importantes del mundo ya instaladas y con escaso espacio virgen, el dirigente no descarta que en lo que resta del año vuelvan a producirse cambios de mano. Este sector es otro de los que se va concentrando en poder de los extranjeros. Ya pasó con Disco, cuyo 25 por ciento pasó del grupo Velox al holandés Ahold. Y con el 75 por ciento del cordobés Libertad, que fue adquirido por la cadena francesa Casino en unos 200 millones de dólares. También se habla de la inminente venta de la rosarina Tigre a otro grupo poderoso, y no se acallan los rumores sobre el pase de Jumbo y de Makro a manos de cadenas internacionales.

Aun con la caída en picada de la facturación por metro cuadrado –bajaron casi un 30 por ciento en dos años, hasta un promedio de 906 pesos entre súper e hipermercados–, la Argentina es el país con mayores ventas por metro en América latina, triplicando las de México, Colombia y Brasil, y duplicando las de Chile. Pero, al mismo tiempo, la facturación del sector en relación al PBI es una de las peores marcas de la región, apenas el 5,5 por ciento, contra el 11,3 por ciento de Chile, el 7,1 de Colombia y el 6,8 del Brasil, si se incluyen los autoservicios, según los números de CCR. Es por eso que las grandes cadenas apuestan a continuar expandiéndose por estas tierras.

Norte, que el año pasado fue adquirida por el Exxel Group en 440 millones de dólares, fue la que más facturó por metro cuadrado en 1997: 1377 pesos, con el 11 por ciento del total de ventas, unos 1160 millones.

Carrefour, a su vez, lideró el ranking de facturación con 2097 millones de dólares, con el 19,9 por ciento del *market share*, seguido por Coto (1201 millones y el 11,4 por ciento del total). En el tercer lugar figuró Norte.

Pero si de expansión se trata, fue Disco el que más vio crecer su facturación el año pasado, el 25 por ciento, hasta los 1054 millones de dólares –el 10 por ciento del total–, sin contar sus últimas adquisiciones: la mendocina VEA, que vendió por 422 millones, y Su Supermercado, que contó 232 millones.

En cantidad de locales, Coto lleva la delantera con 40, a los que se suman 3 híper. Además, es el que más inauguró durante el año pasado: siete súper y un híper. Con 37 establecimientos le sigue Disco, que abrió dos durante el '97. Y continúa Norte, con 27 y también dos aperturas el año pasado. Carrefour es el que más híper posee: 14. Jumbo posee 7 y Wal Mart 4. En total, durante el '97 se abrieron 11 supermercados y 8 híper.

Hasta donde se sabe, este año se inaugurarán otros 22 supermercados y 8 híper. Salvo contados casos, la gran mayoría se instalará en Buenos Aires (Carrefour en Tigre y Adrogué, Coto en Temperley) y en el interior. Sólo un puñado se edificará en la Capital: Coto Abasto, Carrefour Warnes, un supermercado Norte en la zona de Congreso y otro Coto en la avenida Santa Fe y Scalabrini Ortiz. Ekono, Unimarc, Tía y Disco tienen previsto abrir cuatro locales cada uno.

Las ventas de este año en los supermercados podrían crecer un 7 por ciento, auguran los empresarios, por lo que la facturación rozaría los 18.000 millones de pesos. Si se mantiene la tendencia de los últimos años, los más beneficiados serán las cadenas más grandes. Mientras tanto, la facturación por metro cuadrado seguirá cayendo. Según estimaciones de los supermercadistas, lo hará otro 22 por ciento a lo largo de este año, hasta los 703 pesos. Pero la curva se profundizará hacia el año 2000, cuando se prevé descenderá un 10 por ciento adicional, hasta los 635 pesos.

Caída de la facturación por metro cuadrado en súper e hipermercados a través de los años

	1994	1995	1996	1997	1998*	2000*
Súper	1317	1323	1271	1131	988	798
Híper	1282	1140	928	745	535	470
Total	1290	1260	1056	906	703	635

* Estimado
Fuente: Cámara de Supermercados y consultora CCR.



El año pasado fue el último round por ganar terreno en la Capital y en el primer cordón del Gran Buenos Aires.
Sólo en el conurbano bonaerense, el último año la cantidad de metros cuadrados construidos creció de 455 mil a 582 mil.

Efectos de la expansión

Los beneficios por el arribo de las grandes cadenas al interior del país están en discusión. Un estudio elaborado por dos investigadores de la Conicet y de Flacso, Rubén Devoto y Marcelo Posada, enumera dos aspectos negativos de la expansión supermercadista:

◆ Por su estructura comercial, las cadenas se aprovisionan, por lo general, de firmas de gran envergadura, dejando afuera a las empresas regionales.

◆ Los beneficios e ingresos obtenidos por los supermercados raramente quedan en la localidad en la que se asientan: o se dirigen a financiar la expansión de esa cadena o bien son invertidos en otros rubros, como, por ejemplo, el sector financiero.

Ranking de supermercados

	Facturación 1997	Porcentaje de mercado
Carrefour	2097,5	19,9
Coto	1201,6	11,4
Norte	1159,4	11,0
Disco	1054,0	10,0
Tía	706,2	6,7
Jumbo	600,8	5,7
Wal-Mart	463,8	4,4
Libertad	442,7	4,2
VEA	421,6	4,0
La Anónima	379,4	3,6
Americanos	347,8	3,3
San Cayetano	252,9	2,4
Su Supermercado	231,9	2,2
Metro	221,3	2,1
Cooperativa Obrera	200,3	1,9
Toledo	179,2	1,7
Grupo Cassinerio	147,6	1,4
Lozano	94,9	0,9
Otras cadenas	347,8	3,3

Fuente: Cámara de Supermercado y Consultora CCR.

Una opinión sobre la primarización del comercio exterior

OTRA VEZ LA MISMA HISTORIA

Por Naúm Minsburg *

De acuerdo con los datos macroeconómicos que el Ministerio de Economía elaborara para 1998 al presentar el Presupuesto, este año las exportaciones llegarían a 33.928 millones de dólares, mientras que las importaciones treparían a 39.337 millones. De cumplirse con tales objetivos –dudosos en cuanto a exportaciones se refieren–, el resultado sería un deficit comercial de nada menos que 5411 millones de dólares.

La crisis financiera internacional ha producido generalizadas devaluaciones, especialmente en los países asiáticos, y está provocando una baja de precios de exportación, a la que habrá que adicionar la disminución que se ha producido desde hace un tiempo en los valores de las 'commodities' (el caso del petróleo es el más indicativo, pues persiste a pesar de la posibilidad de un conflicto bélico con un importante productor como Irak). Todo ello constituye la actual tendencia a la deflación, la que, de producirse, tendría graves consecuencias para la economía argentina.

Durante el período 1990-97, las exportaciones duplicaron su valor, lo que implica un esfuerzo significativo. Pero, en el mismo lapso, las importaciones se multiplican por *siete veces y medio*.

¿Cuál ha sido el costo de este extraordinario incremento de las compras externas, cuyas cifras podrían ser mayores debido a los efectos la 'aduana paralela', las subfacturaciones y los precios subsidiados?

La apertura indiscriminada e irrestricta del comercio externo, sin un elemental gradualismo que posibilitara a las empresas locales ponerse a tono con la competencia externa, ha traído como consecuencia el cierre de millares de establecimientos industriales que no han podido resistir la 'avalancha' de los productos importados.

Pero si el deficit comercial tiene una gran importancia, también tiene una extraordinaria gravitación la composición de nuestro intercambio cada vez más 'primarizado'. Por el lado de las exportaciones, en el período analizado, los productos de escasa o ninguna elaboración mantienen, en general, la misma participación del orden del 70 por ciento sobre el total exportado. En tanto, la proporción de los productos industriales que gira en torno del 30 por ciento es importante pero no lo suficiente para las necesidades de un país moderno.

Del lado de las importaciones, el fuerte aumento de los bienes de capital, que pasan del 16 por ciento al 25 por ciento (aunque muchos productos introducidos bajo este rubro no responden a la tipificación que los ampara y son bienes de consumo durables). Es significativa la disminución de las materias primas y bienes intermedios, como también el aumento de los bienes de consumo que casi duplican su participación. Es suficientemente conocido que muchos de estos productos podían y pueden ser provistos por la industria nacional.

Frente a la tradicional vulnerabilidad externa, se torna imprescindible expandir fuertemente las exportaciones con la mayor incorporación tecnológica que coadyuvará a la creación de mayor empleo y es el único medio de incrementar la obtención de financiamiento genuino.

* *Economista.*

INTERIOR

aperturas el año pasado. Carrefour es el que más híper posee: 14. Jumbo posee 7 y Wal Mart 4. En total, durante el '97 se abrieron 11 supermercados y 8 híper.

Hasta donde se sabe, este año se inaugurarán otros 22 supermercados y 8 híper. Salvo contados casos, la gran mayoría se instalará en Buenos Aires (Carrefour en Tigre y Adrogué, Coto en Temperley) y en el interior. Sólo un puñado se edificará en la Capital: Coto Abasto, Carrefour Warnes, un supermercado Norte en la zona de Congreso y otro Coto en la avenida Santa Fe y Scalabrini Ortiz. Ekono, Unimarc, Tía y Disco tienen previsto abrir cuatro locales cada uno.

Las ventas de este año en los supermercados podrían crecer un 7 por ciento, auguran los empresarios, por lo que la facturación rozaría los 18.000 millones de pesos. Si se mantiene la tendencia de los últimos años, los más beneficiados serán las cadenas más grandes. Mientras tanto, la facturación por metro cuadrado seguirá cayendo. Según estimaciones de los supermercadistas, lo hará otro 22 por ciento a lo largo de este año, hasta los 703 pesos. Pero la curva se profundizará hacia el año 2000, cuando se prevé descenderá un 10 por ciento adicional, hasta los 635 pesos.



El año pasado fue el último round por ganar terreno en la Capital y en el primer cordón del Gran Buenos Aires.
Sólo en el conurbano bonaerense, el último año la cantidad de metros cuadrados construidos creció de 455 mil a 582 mil.

Efectos de la expansión

Los beneficios por el arribo de las grandes cadenas al interior del país están en discusión. Un estudio elaborado por dos investigadores de la Conicet y de Flacso, Rubén Devoto y Marcelo Posada, enumera dos aspectos negativos de la expansión supermercadista:

◆ Por su estructura comercial, las cadenas se aprovisionan, por lo general, de firmas de gran envergadura, dejando afuera a las empresas regionales.

◆ Los beneficios e ingresos obtenidos por los supermercados raramente quedan en la localidad en la que se asientan: o se dirigen a financiar la expansión de esa cadena o bien son invertidos en otros rubros, como, por ejemplo, el sector financiero.

Ranking de supermercados

	Facturación 1997	Porcentaje de mercado
Carrefour	2097,5	19,9
Coto	1201,6	11,4
Norte	1159,4	11,0
Disco	1054,0	10,0
Tía	706,2	6,7
Jumbo	600,8	5,7
Wal-Mart	463,8	4,4
Libertad	442,7	4,2
VEA	421,6	4,0
La Anónima	379,4	3,6
Americanos	347,8	3,3
San Cayetano	252,9	2,4
Su Supermercado	231,9	2,2
Metro	221,3	2,1
Cooperativa Obrera	200,3	1,9
Toledo	179,2	1,7
Grupo Cassinerio	147,6	1,4
Lozano	94,9	0,9
Otras cadenas	347,8	3,3

Fuente: Cámara de Supermercado y Consultora CCR.

El Buen Inversor

COMO CENICIENTA

Los papeles de la bolsa local acompañan las bajas de las bolsas del exterior, pero no mejoran cuando los mercados se recuperan. A partir de allí comienzan las especulaciones.

Por Pablo Ferreira

Pese a que las bolsas internacionales viven una relativa calma y Wall Street despliega su burbuja batiendo renovados records, la bolsa de Buenos Aires sigue tan olvidada como Cenicienta. No pocos operadores –los más optimistas– abrigan la esperanza de que la buena letra que hace Roque Fernández termine –como el hada del cuento– sacándolos de la triste rutina. Sin embargo, los financistas más críticos encuentran sólidas razones para augurar que los negocios están aún lejos de abandonar la pesadez que los viene caracterizando en estos días.

"Lo más preocupante es que los papeles sólo acompañan las bajas de la bolsa del exterior, pero no mejoran cuando los mercados se recuperan", se lamentó Néstor Raffetti, vicepresidente de Provincia Bursátil, la sociedad de bolsa del Banco de la Provincia de Buenos Aires. "Los balances son buenos, los indicadores económicos son buenos, pero lo que se necesita es la entrada de capitales", destacó el ejecutivo.

Los que se animan a ensayar una explicación a la paradoja que agobia a los operadores locales reconocen que el optimismo tiene fundamentos en los números de la economía argentina. Sin embargo, ese factor sólo alcanzaría para ponerle un piso al Merval, pero no para seducir a los inversores internacionales, los únicos capaces de despabilar el recinto porteño.

El techo de las expectativas, en tanto, viene dado por otros elementos no menos poderosos. "La continua amenaza de Brasil y las ganancias esperadas de las empresas cotizantes explican la apatía actual del mercado", sintetizó Ricardo Daud, gerente de inversiones del banco Bansud.

Argentina, aun con un escenario despejado de catástrofes lejanas, no logra tranquilizar las angustias que provoca Brasil a los inversores externos. Es lo que graficó este miércoles en la bolsa el economista estadounidense Rudiger Dornbusch: "El vecindario no es muy bueno, pero uno no puede elegir el barrio". A propósito, señaló Daud que "uno mira los números de fondo de Brasil y siguen preocupando sistemáticamente", aludiendo a su explosiva deuda interna de corto plazo y a las tasa de interés exorbitantes del vecino país, entre otras variables inquietantes. Por caso, esta semana se conoció que el déficit de su cuenta corriente pasó en 1997 la barrera de riesgo del 4 por ciento del PBI.

La otra causa del bajoneado mercado local se encontraría en la evolución, respecto de otros mercados, de los actuales niveles de precios de las acciones. Según esta versión, creen en un cuento de hadas los que están pensando en ganancias globales para las empresas líderes del orden del 12/14 por ciento para 1998. "No veo ni el 9 por ciento en el mejor de los casos", disparó el experto del Bansud, quien considera que no es improbable que el techo de valuación actual refleje realmente las nuevas condiciones de riesgo en la aldea global.

TASAS

	VIERNES 13/02 en $	VIERNES 13/02 en u$s	VIERNES 20/02 en $	VIERNES 20/02 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	6,5	5,5	6,7	6,0
60 días	7,0	5,7	7,4	6,5
Caja de Ahorro	3,1	2,5	3,1	2,4
Call Money	7,0	6,5	7,3	6,5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.



INFLACION
(en porcentaje)

Febrero 1997	0,4
Marzo	-0,5
Abril	0,1
Mayo	-0,1
Junio	0,2
Julio	0,2
Agosto	0,2
Septiembre	0,0
Octubre	-0,2
Noviembre	-0,2
Diciembre	0,2
Enero 1998	0,6

Inflación acumulada últimos 12 meses: 0.5 %

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 18/02	14.659
Depósitos al 12/02	
Cuenta Corriente	8.305
Caja de Ahorro	7.609
Plazo Fijo	13.018
	en u$s
Reservas al 18/02	
Oro y dólares	21.547
Títulos Públicos	1.871

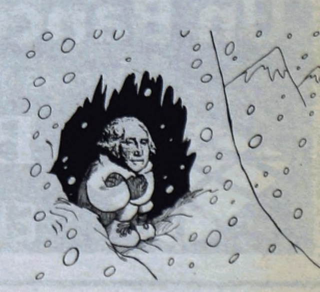
Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 13/02	Viernes 20/02	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	2,345	2,320	-1,1	15,6	-2,5
Alpargatas	0,360	0,385	6,9	1,7	-7,3
Astra	1,930	1,940	0,5	16,8	10,8
Bansud	9,900	9,900	0,0	11,2	-3,9
Central Costanera	2,800	3,020	7,9	15,5	15,5
Comercial del Plata	1,390	1,440	3,6	12,2	-8,4
Siderar	4,580	4,500	-1,7	12,8	6,0
Siderca	2,670	2,640	-1,1	16,0	0,4
Banco Francés	10,100	10,000	-1,0	14,0	7,8
Banco Galicia	6,180	6,150	-0,5	11,9	13,0
Garovaglio	2,580	2,480	-3,9	-10,1	-20,6
Indupa	1,030	1,070	3,9	4,9	-10,3
Irsa	3,620	3,580	-1,1	13,8	3,8
Molinos	2,240	2,030	-9,4	8,5	-16,0
Peréz Compac	6,760	6,650	-1,6	1,3	-6,9
Renault	1,400	1,520	8,6	19,7	8,6
Telefónica	3,800	3,635	-4,3	5,8	-3,0
Telecom	7,540	7,100	-5,8	15,2	-1,1
YPF	31,100	31,450	1,1	3,8	-6,6
Indice Merval	**674,460**	**675,330**	**0,1**	**10,3**	**-1,8**
Indice General	**22.894,070**	**22.548,650**	**-1,5**	**7,3**	**-2,3**

DOLAR
(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015



–¿Qué perspectivas le ven a la bolsa?

–Creo que el mercado está empezando a tener vida propia. Un síntoma en ese sentido es el desacople que tuvo esta semana el Merval respecto de la bolsa neoyorquina. Además ha perdido, en general, mucha volatilidad. Todavía los inversores extranjeros no están actuando porque ha quedado algo de miedo. Para fin de mes, el Merval apuntará a los 700 puntos. Considero que las acciones van a tener una buena evolución sobre todo en el mediano y largo plazo.

–¿Por qué cree eso?

–La reacción de la economía local a la crisis de Asia ha sido bastante favorable. Salvo el mercado bursátil, el sistema financiero y el sector productivo no recibieron un gran impacto por esa causa. Aunque hay que reducir un poco las expectativas de hace tres meses, la economía va a crecer bien en 1998, y ello va a terminar reflejándose en las acciones.

–¿Pasó la crisis del sudeste asiático?

–Los mercados asiáticos parecen haberse calmado, aunque la economía real de esa región recién está comenzando a reflejar la debacle financiera. La caída de las acciones ha sido tan importante que los precios actuales tienen descontados incluso más que los problemas reales de esos países.

–¿Cómo ven la situación de Brasil?

–Para la Argentina es la principal amenaza. El hecho de que gran parte de los analistas tenga cierta desconfianza en Brasil nos afecta a nosotros. Creo que se están encaminando y no van a devaluar.

–¿Considera que la plaza brasileña es más atractiva que Argentina para los inversores?

–Hasta la crisis asiática, la bolsa de San Pablo evolucionó mejor que la argentina. Sin duda hay acciones baratas en ese país, pero también hay que considerar que los riesgos son distintos y que los precios llevan implícitos también ese factor.

–¿Qué acciones le gustan?

–Recomiendo Renault, Indupa y Telefónica de Argentina.

–¿Y qué títulos públicos?

–El Brady Par, el Argentina 2017 y el Bocon Previsional en dólares segunda serie.

ME JUEGO

FERNANDO GARDINER
vicepresidente de Piano Administradora de Inversiones



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 13/02	Viernes 20/02	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	123,900	123,600	-0,2	1,2	3,8
Bocon I en dólares	127,000	126,750	-0,2	0,8	2,1
Bocon II en pesos	102,800	102,250	-0,5	2,6	3,3
Bocon II en dólares	119,400	119,500	0,1	1,0	2,3
Bónex en dólares					
Serie 1989	100,370	99,700	-0,7	-0,3	1,1
Serie 1992	98,350	98,750	0,4	1,6	2,5
Brady en dólares					
Descuento	84,750	84,750	0,0	3,7	1,2
Par	76,000	76,000	0,0	2,7	3,6
FRB	90,750	90,750	0,0	3,4	1,3

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



Vastas zonas afectadas

EL NIÑO SERA RECORDADO

Aunque la cosecha volverá a ser record, 400 mil hectáreas quedaron devastadas por el fenómeno climático. Los productores afectados reclaman mayor asistencia.

La cosecha del siglo es un mero slogan para los productores agropecuarios de vastas zonas de Santa Fe, Córdoba, Corrientes, La Pampa y Buenos Aires. Ellos recordarán la campaña 97/98 como uno de los peores desastres de la década. El Niño tapó de agua sus tierras, aunque los números oficiales destaquen la cosecha record que obtendrá el campo en su conjunto. La pérdida para los sectores afectados asciende a 400 millones de pesos. Además, se les alertó respecto del peligro que conllevan los posibles nuevos temporales que podrían abatirse. Esa situación se prolongará "por lo menos hasta el 10 de marzo", se admitió oficialmente.

El Gobierno también reconoció esta semana que habrá mermas de calidad y una posible corrección hacia la baja en los números finales del agro. Los productores de carnes y leche no quedan al margen de la crisis que causó la inundación. El gobierno de Corrientes subrayó la gravedad de la debacle en el agro provincial y situó las pérdidas ocasionadas hasta el momento en 113 millones de pesos. Entre las actividades más castigadas se cuentan los cultivos de arroz y el procesamiento del grano, ya que el agua alcanzó a las obras de infraestructura.

El mapa crítico incluye el anegamiento que soportan en el sudeste de Córdoba, el noreste de La Pampa, el sudoeste santafesino y el noroeste bonaerense. Los especialistas señalan que esta última región es un "clásico" a la hora de sufrir los riesgos climáticos. La administración de Eduardo Duhalde todavía no dio a conocer ni la cantidad de hectáreas inundadas ni los montos en pesos de los quebrantos. Pero esta semana se dispuso declarar zona de emergencia y desastre agropecuario a algunos partidos provinciales. Por su parte, los restantes gobiernos provinciales anticiparon que se están estudiando medidas de apoyo para la producción primaria.

Los productores se quejan porque a pesar del cuadro desolador que dejan los cientos de miles de hectáreas inundadas en las mejores tierras del país, desde el gobierno nacional se aseguró que las inundaciones no abarcan a la totalidad del país agropecuario, y se hizo hincapié en la campaña record. Además, aseguran, las referencias a su situación son casi elípticas, "como si se tratara de relativizar nuestras penurias, que hemos perdido casi todo". La proyección oficial es que 400 mil hectáreas resultaron dañadas por El Niño.

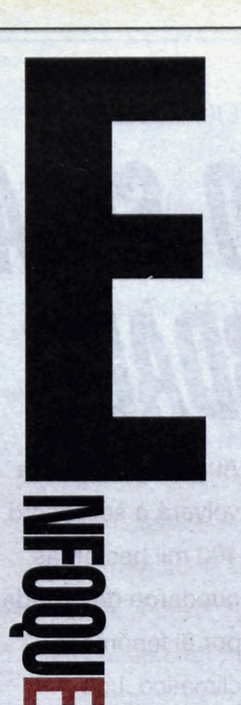


Se va El Niño, pero dejó su huella.
Cinco provincias fueron fuertemente afectadas.

Un informe de la Secretaría de Agricultura admitió esta última semana que tanto los lotes sembrados con maíz, que próximamente deben comenzar a ser cosechados, como los destinados a la soja, el girasol y otros cultivos de la cosecha gruesa, se verán amenazados por la inestabilidad climática. Señala el trabajo que las intensas lluvias producidas en la segunda mitad de enero y los primeros días de febrero "no afectaron mayormente al maíz". Pero advierte que "resultaron beneficiosas en algunas regiones de la pradera pampeana (centro y sudeste de Córdoba), en tanto que sólo atrasaron la madurez fisiológica del grano en el noroeste de Buenos Aires y el sur de Santa Fe".

La medida evaluación oficial no coincide con la sensación de los productores de las zonas afectadas. Como es usual, los resultados "macro" distan de reflejar la realidad de toda la actividad.

Por Maximiliano Montenegro



El vuelo que está efectuando Argentina, supuestamente hacia el Primer Mundo, está lejos de ser un sofisticado jet, a prueba de turbulencias. No es el "Air Force One" en el que viaja Clinton y ni siquiera el Tango 01, de Menem, que por lo menos cuenta con modernos equipos de radar para detectar tormentas y evitar turbulencias. La convertibilidad es como una avioneta que perdió el tren de aterrizaje durante el decolaje. De allí que todos sepan que es mejor no ensayar ningún aterrizaje hasta tanto alguien haya divisado con nitidez una pista con suficientes ambulancias y equipos de bomberos para emergencias.

Mientras tanto, si la avioneta toma envión, alimentada por el combustible del ingreso de capitales del exterior, el motor empieza a echar aceite y humo, y corre el riesgo de fundirse. Si aminora su marcha, entonces, aparece un nuevo desperfecto técnico que, a la larga, puede tener consecuencias tan devastadoras como el primero. En ambos casos, la suerte de la frágil aeronave puede ser una estrepitosa caída.

La convertibilidad convive con un problema de intercambio peligroso entre los "déficit gemelos": el fiscal y el comercial. Cuando la economía crece, enseguida aparece el rojo en la balanza comercial, debido a que las importaciones aumentan a un ritmo muy superior que las exportaciones. Si la economía se enfría (o entra en recesión como en el '95), bajan las importaciones, se equilibra el saldo comercial externo, pero también retrocede la recaudación, superdependiente del nivel de actividad, y entonces lo que desborda es el déficit fiscal.

Antes de la crisis asiática, las señales de alerta del FMI sólo se encendían ante el desequilibrio de las cuentas fiscales, pero desde entonces también se activan si el déficit externo se dispara. En los últimos días, comenzaron a prenderse luces amarillas simultáneamente por el lado de la balanza comercial y por el lado fiscal.

Durante 1997, el déficit comercial alcanzó los 4892 millones de dólares. Cuando se conozcan en un par de semanas las cifras de comercio exterior de enero, lo más probable es que el desequilibrio acumulado en los últimos doce meses supere el límite de los 5000 millones. Entonces, habría que iniciar una "ronda de consultas" con el Fondo Monetario, tal cual lo establece la carta de intención.

Sin embargo, no hay mucho que se pueda hacer. El FMI aconseja frenar obras públicas, una manera de enfriar la demanda doméstica y, por extensión, las importaciones. Pero esa movida puede terminar arrastrando por la pendiente también a la hoy pálida recaudación tributaria. A su vez, difícilmente el equipo económico sea permeable a otorgar subsidios fiscales para estimular las exportaciones.

Esta semana se conoció que el déficit fiscal de enero rozó los 700 millones de pesos, la mitad del límite fijado para todo el primer trimestre en el acuerdo con el Fondo. Además, ya está descartado que se pueda alcanzar la meta de recaudación de 12.700 millones del primer trimestre, tras lo cual los ingresos tributarios deberían aumentar un 9,4 por ciento para no repetir el incumplimiento en el segundo. Tal vez, debido a ese desalentador panorama, es que Roque Fernández haya comenzado a rebolear parte del proyecto de reforma tributaria, siendo que –según lo acordado con el FMI– todavía le quedan cuatro largos y ajetreados meses para presentar el proyecto en el Congreso.

En este contexto, todo indica que el desbalance comercial se intensificará en los próximos meses. Más allá de lo que suceda con las importaciones, que el año pasado saltaron un 27 por ciento, las exportaciones están creciendo muy lentamente. Según un informe elaborado por la Fundación Andina, en el '97, las ventas externas se incrementaron en 1500 millones (un 6,5 por ciento), pero 1100 millones (el 70 por ciento) se destinó al Mercosur. De otro modo, exceptuando al Mercosur, las exportaciones aumentaron sólo un 1,9 por ciento, cuatro veces menos que el ritmo de expansión de las exportaciones mundiales.

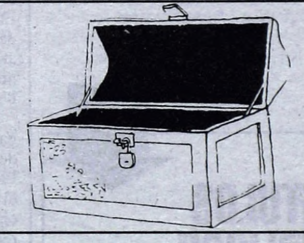
Un argumento que el Ministerio de Economía suele esgrimir para demostrar la fortaleza de las exportaciones apunta al notable dinamismo de las exportaciones de origen industrial (MOI), que explican el 85 por ciento del incremento (1320 millones) registrado en las ventas totales. Sin embargo, el 97 por ciento de esa expansión de las MOI se concentró en Brasil, y el 83 por ciento corresponde al sector automotriz.

Remarcar la dependencia de las ventas externas de la demanda brasileña es relevante ya que, según un estudio preparado por la Embajada argentina en el vecino país, al que tuvo acceso **Cash**, la economía brasileña crecería en el '98 apenas un 1 por ciento, frente al 4 por ciento del año pasado. "La situación de mayor competencia en los mercados mundiales llevará a los empresarios brasileños a buscar mayor penetración en otros mercados. Como el Mercosur ofrece claras ventajas en este sentido, sería dable esperar un aumento de las exportaciones hacia nuestro país", advierte el informe. Y pronostica que "un saldo de la balanza comercial bilateral con tendencia creciente al equilibrio", frente al superávit de 1449 millones que logró Argentina el año pasado.

De cumplirse ese augurio, el déficit comercial para todo el año superaría los 6500 millones de dólares, un nivel inquietante para los impredecibles inversores extranjeros, responsables de su financiamiento.

EL BAUL DE MANUEL


Por M. Fernández López



Dos veces Ana

Nunca nadie demostró que Santiago Turgot fuese un funcionario coimero. La maliciosa presunción tiene como único sustento el haberse observado reiteradamente que ciertas personas, al aproximarse a su despacho, decían con voz clara: "¡Ana Ana!", que algunos interpretaban como un ofrecimiento de cohecho. Tal vez no fueran sino parientes o amigos, o quienes Turgot concedía llamarle por su nombre de pila, pues efectivamente, su nombre completo era Ana Roberto Santiago Turgot. Lo que sí quedó demostrado es que era un economista de primera línea, al publicar en noviembre de 1766 el primer tratado sobre distribución del ingreso: *Reflexiones sobre la formación y la distribución de la riqueza.* Y en 1768 enunció la ley de los rendimientos decrecientes de la tierra: "La semilla, arrojada sobre una tierra naturalmente fértil, pero carente de una preparación previa, será un adelanto casi totalmente perdido. Si le agregamos un solo trabajo, el producto será más fuerte; un segundo o un tercero podrían, quizá, no duplicar o triplicar el producto, sino cuadruplicarlo y decuplicarlo, el cual aumentaría así en una proporción mucho más grande que el aumento de los adelantos, y esto *hasta alcanzar un punto* en el cual el producto será el mayor posible, comparado con los adelantos. Cuando ese punto se pasa, si siguen aumentando los adelantos, los productos todavía aumentarán, y siempre cada vez menos, hasta que, cuando se haya agotado la fecundidad de la naturaleza y el arte no pueda añadir ya nada, un aumento de los adelantos no añadirá absolutamente nada más al producto". La curva de producto de la tierra sube siempre, pero hasta el *punto de Turgot* crece más que proporcionalmente, y luego crece menos que proporcionalmente al trabajo y el capital empleados. Esta ley encierra la historia agraria inglesa y argentina del siglo XIX. Por su escasez de tierras, Inglaterra vivió constantemente en el tramo de rendimientos decrecientes, que amenazaban la rentabilidad de su propio capital. La solución –utilizar otras tierras fértiles– se alcanzaba mediante el comercio. Las tierras fértiles de la pampa húmeda, movilizadas a través del exterminio del indio, el tendido ferroviario masivo, la inmigración europea y la construcción de puertos de ultramar, permitieron exportar masivamente alimentos e impedir la caída de la tasa de rentabilidad de capital industrial inglés.

Ideologías

La *ideología* era una disciplina filosófica dirigida a analizar las ideas, fundada por Destutt de Tracy, autor también de un tratado de economía. Con ese nombre se creó una cátedra en la UBA, cuyo profesor en 1822-7 fue Juan Manuel Fernández de Agüero, quien pasó en 1829-31 a enseñar Economía, por renuncia del profesor Dalmacio Vélez Sarsfield. La ideología abstractiva incluía el estudio de la voluntad, de la que emanaban la economía y la moral. Los fundamentos de la economía se valían de categorías como personalidad y propiedad, necesidades y medios, deseo y satisfacción, trabajo y empleo, riqueza e indigencia, coste y utilidad, valor de cambio y de uso, cálculo moral y cálculo económico. Eso lo escribió Agüero mismo, en su curso *Principios de Ideología, elemental, abstractiva y oratoria* publicado en 1826-7. Agüero seguía los *Eléments d'idéologie* de Destutt de Tracy, cuya parte IV fue reimpresa en 1823 como *Traité d'Economie politique*, dividido en: 1 Sociedad; 2 Producción; 3 Valores; 4 Manufacturas; 5 Comercio; 6 Dinero; 7 Breves reflexiones; 8 Distribución; 9 Población; 10 Consecuencias; 11 Consumo y 12 Finanzas públicas. Los "verdaderos intereses de los pobres –decía– son exactamente los verdaderos intereses de la sociedad". Los terratenientes eran *prestamistas* asociados a los ricos ociosos. Los *empresarios* eran un grupo estimable, cuyos ingresos debían verse desde el ángulo de la justicia. Los *manufactureros* eran equiparados a trabajadores. Distinguía entre *asalariados* y *empleadores*. Criticaba a los ricos ociosos, cuyo ingreso eran rentas extraídas de la industria. Consideraba mala pero necesaria la desigualdad. Su crítica a las clases improductivas no alcanzaba a los profesionales, y ampliaban el concepto de productividad aplicándolo a todo trabajo útil. Trataba al comercio con estima y presentaba una visión idealizada de la sociedad, mejorable por la perfección e incremento del intercambio. Condenaba al dinero como robo en alta escala, y discutía los efectos ruinosos de la inflación. El interés era *renta del dinero* y como tal, "ingresos de los ricos ociosos, que salen de los hombres industriosos". El medio de "disminuir el precio del interés del dinero es hacer rica a la masa de la nación". Las tasas de interés debían ser nulas. Atacaba a la banca y denunciaba el monopolio, la corrupción gubernamental y el papel moneda.

BANCO DE DATOS

HIPOTECARIOS

La crisis asiática amedrentó sólo pasajeramente a los tomadores de préstamos hipotecarios. Según las estadísticas del Banco Central, el stock de estos créditos (en pesos y en dólares), tras sufrir dos leves caídas en octubre y noviembre pasado, rozó los 12.200 millones en enero.

En ascenso
(en millones de pesos)

Enero 1997	11.085,17
Abril	11.284,53
Julio	11.667,87
Octubre	12.015,84
Noviembre	11.908,01
Diciembre	12.054,92
Enero 1998 (*)	12.190,75

(*) 15 días
Fuente: BCRA

SIDERCA

La empresa siderúrgica del grupo Techint cerró su balance de nueve meses al 31 de diciembre con una ganancia de 252,5 millones. Esta cifra es un 67,4 % superior a igual período del '96. Las ventas acumuladas de los tres trimestre sumaron 625,1 millones. En tanto, la facturación entre octubre y diciembre totalizó 223,6 millones. El volumen despachado alcanzó a 233.419 toneladas con una producción de 192.511. En cuanto a las inversiones en sociedades vinculadas, sobresale la ganancia proveniente de Siderar por 17,2 millones. Este resultado obedece a la distribución de acciones de esa empresa realizada por Siderca, que redujo así su participación al 22,2 %.

FORESTACION

El sector forestal recibió en los últimos cuatro años inversiones por más de 900 millones de dólares. Según un estudio de la Secretaría de Recursos Naturales y Desarrollo Sustentable (SRNyDS), esas inversiones fueron atraídas por la disponibilidad de tierras aptas y la progresiva disminución de los costos en esta actividad. Las exportaciones de productos derivados de la madera durante 1996, último año con estadísticas oficiales globales, fueron encabezadas por los rubros papel y cartón, carbón vegetal y pastas. Los embarques de esos ítem lograron ingresar divisas por 889,2, 240 y 163,6 millones de dólares, respectivamente.

IAMC

El próximo 24 dará comienzo el curso "Una alternativa válida: fondos comunes de inversión", organizado por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales. Asimismo, y también como parte del programa previsto por el IAMC para el primer trimestre del año, el 5 de marzo se lanzará otro denominado "Hacia el nuevo mercado de futuros y opciones". Informes: 25 de Mayo 359, piso 8º, 316-6036/37/42.